

BUSINESS MODEL CANVAS

Met het BMC geef je je ondernemersidee vorm en leg je de eerste bouwstenen voor je onderneming.

Naam:
Onderneming/Idee:
Datum:/...../.....

Strategische partners

Wie zijn mijn belangrijkste partners/samenwerkingen en leveranciers?

Kernactiviteiten

Welke acties moet ik ondernemen om mijn aanbod te realiseren?

Mijn aanbod en waardepropositie

Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op? Waarom bij mij en niet bij mijn concurrentie?

Klantenrelaties

Hoe vind ik klanten? Hoe onderhoud ik klantenrelaties? Hoe behoud ik klanten? Hoe ga ik om met klachten? Hoe meet ik de klanttevredenheid?

Klantengroepen

Wie zijn mijn belangrijkste klanten? Wat zijn hun behoeften, angsten, frustraties...? Vanwaar komen mijn klanten?

Mensen en middelen

Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?

Kanalen

Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.

Kostenstructuur

Welke investeringen dien ik te doen om mijn product of dienst te ontwikkelen? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?

Inkomsten

Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Wat zijn de verschillende vormen van inkomsten? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?

Positieve impact

Wat is de positieve impact van mijn activiteit op de planeet, maatschappij, economie, mijn onderneming? Hoe kan ik die vergroten? En waar liggen er nieuwe kansen op gebied van duurzaamheid?

Negatieve impact

Wat is de negatieve impact van mijn activiteit op de planeet, maatschappij, economie, mijn onderneming? Hoe kan ik die inperken?